

一线城市住宅成交翻番 上半年楼市“梦回2007”

今年上半年房地产市场，依稀呈现出2007年的盛况。

最新研究报告显示，受去年下半年房地产价格回调的影响，今年上半年，北京、天津、重庆、深圳、杭州、武汉等重点城市的住宅成交面积的同比增幅接近或超过100%，市场成交量基本恢复到2007年上半年的水平。

与此同时，土地市场也从年初开始一路升温，5月和6月，各地的“地王”频繁出现，成交地块的溢价水平和楼面地价均接近2007年的水平。

住宅：一线城市最被看好

今年上半年，北京、天津、重庆、深圳、杭州、武汉等重点城市住宅成交面积的同比增幅接近或超过100%，成交量基本恢复到2007年上半年的水平。

另外，福州、宁波等二线城市住宅成交面积的同比增长幅度也在200%左右。

这是政策“指挥棒”在发挥作用。有关人士认为，福州、厦门等城市的回暖主要依赖于“海西经济区”规划的出台；珠三角地区规划方案的实施则带动了广州、深圳、东莞等东南

沿海城市的房地产市场。

价格方面，尽管上半年大部分城市的房价同比都有所下调，但报告显示，截至今年6月，上海商品住宅成交价格经过连续四个月的小幅回升，达到11108元/平方米，创下该城市月均成交价格的历史新高。

在我国“人口红利”尚未结束的时期，上海、北京一线城市仍是最具市场信心的城市。一线城市的资源具有稀缺性和唯一性，其居住习惯和价值取向使其成为国内和国际资本关注的热点，因此，其房价仍有上涨的动力。

土地：二线城市最活跃

土地市场中，上半年“地王”频现，成交总价不断刷新。一方面和推出地块面积大、地段好的客观因素有关；另一方面，与开发资金回笼加速、银行信贷放松、通胀预期加大等经济因素密不可分。

由于资源优势，一线城市楼面地价明显高于二线城市。但二三线城市住宅用地成交地块的溢价水平明显高于一线城市。报告显示，在溢价率排行榜的前十位中，有9个地块位于二线城市，且溢价水平均超过150%。

二线城市的土地市场不够规范，政府在推地时的出让底价相对较低，使得其很容易达到较高的溢价水

平。

经过去年的市场低迷，像金地、保利、招商等大企业有意识地将拿地计划向二线城市和中西部城市倾斜，在很大程度上推高了这些城市的地价。

前景：信心恢复将是最大利好

值得注意的是，受房价上涨的影响，今年6月，30个城市住宅总成交面积环比微跌约2%，实现了自今年3月以来的首次下跌。报告称，在7、8月传统销售淡季，成交量仍有可能继续下行，但随着各层面对未来市场预期的看好，下调空间不大。

6月底，富力、合生等房企的股价大幅上扬，资本市场的走势逐渐向好，国际资本也开始看好中国。这说明市场信心从6月前的不确定开始恢复，这将成为房地产市场的重要利好因素。

尽管住宅和土地市场的成交价格开始上升，但目前还无法判断市场是否出现泡沫。

目前来看，全国市场并未出现泡沫，而一线城市和杭州、厦门等二线城市则出现少量泡沫。在政策不变的情况下，短期内的房地产市场仍将延续上行走势，而中长期来看，市场仍有回落的可能。



北京

保障房将优先租售给残疾人

本报讯 北京市日前出台《关于促进残疾人事业发展的实施意见》，要求将住房困难的城镇低收入残疾人家庭纳入住房保障范围，城镇保障性住房和政策性住房优先配租、配售给符合条件的贫困和重度残疾人家庭；农村困难群众老旧房屋翻建维修计划要优先考虑农村低收入对象中的残疾人家庭，2009年完成农村低保残疾人家庭危房翻建维修任务。

目前，北京共有99.9万残疾人，涉及260万家庭人口。北京将加快健全覆盖首都城乡全体残疾人的社会保障和服务体系。

上海

上半年一手房成交增长70%

本报讯 2009年上半年上海一手商品住宅成交面积超过880万平方米，相比去年上半年增长了70%，接近去年全年907万平方米的成交量。

价格方面，上半年上海一手商品住宅平均成交价格为13714元/平方米，虽比去年同期14126元/平方米的价格有3%的跌幅，但环比去年下半年的13054元/平方米的价格，已上涨了5%。报告还显示，受到市场快速回暖的推动，开发商和楼盘的业绩都呈现良好上升态势。上半年在上海市场销售额位列前三的分别为大华集团、仁恒集团和上海万科，大华和仁恒的销售额都超过了47亿元，接近或超过各自去年全年的业绩。而多年来一直高速增长和上海万科，上半年销售额近36亿元，排名由去年上半年的第一滑落到第三。

郑州

将严查政府向房企乱要钱

本报讯 近日，根据《河南省综合治理房地产行业经营环境工作实施意见》，郑州市特别制定了房地产行业的综合治理方案。

此次行动主要涉及规范涉企审批行为、规范涉企收费行为、整治房地产企业治安环境、规范房地产市场秩序、督查保障性住房建设5个方面。

其中，郑州市财政局、物价局等单位将严查乱收费问题，取消不合法收费项目，降低不合理收费标准，检查有关收费政策的落实情况，切实减轻房地产企业负担。

郑州市房管局的主要职责是对房地产企业发布违法广告、合同欺诈、无证销售、一房多卖、违规交房等行为进行查处，进一步规范房地产市场秩序。

根据方案，本月起要进行全面摸查。由各相关部门和房地产企业，对涉及房地产行业行政审批和收费进行双向调查和清理。10月底前，相关部门要对经批准保留的项目进行程序优化，并向社会作出承诺。

深圳

房价过快上涨成交开始缩水

本报讯 只用半年时间，深圳一手住宅均价重涨破1.2万元/平方米，而再涨到1.4万元/平方米，深圳楼市仅用了2个月！

昨日公布的中原地产深港研究中心“深圳一手住宅6月分析”显示，6月份全市成交住宅6982套、66.4万平方米，环比分别减少18%和14%；均价则在连续4个月上涨之后，新站上了14908元/平方米的“高位”，仅仅在一个月时间，深圳新建住宅均价涨了2358元/平方米。

过快上涨的楼价给成交带来了明显压力，成交开始大幅缩水，“价升量跌”。

武汉

楼市连续四周“价升量跌”

本报讯 武汉亿房研究中心最新数据显示，最近四周武汉主城区商品房成交均价从5497.7元/平方米上涨至5726.7元/平方米，而周销量则从1927套下跌至1424套，呈现“价升量跌”态势。

今年6月25日至7月1日，武汉主城区商品房成交均价比上周上涨了110.95元/平方米，涨幅为1.98%，涨价主力是三大中心片区。商品房销量再次下跌且呈加速趋势，周成交1424套，较前一周减少371套，降幅达20.67%。

由于中心城区楼盘成交比重加大，今年武汉商品住房成交均价逐月略有上涨。1月成交价格为5259.62元/平方米，6月为5604.52元/平方米，上半年月均涨幅1.12%。

从今年上半年的情况看，武汉房价仍呈“跌势”：今年上半年全市商品房成交均价为5450.6元/平方米，比去年同期下跌374元，相比2007年高峰时降幅在500元左右。

全面解读鲁能环岛休闲圈

鲁能环岛休闲圈 硬件、软件双重超越，定义高端休闲地产标准



2009年，海南鲁能城整合海南优势资源，再次剑指高端，启动“鲁能环岛休闲圈”战略，定义高端休闲地产标准。作为鲁能各个作业链条整合的升级版，海南鲁能城将引入行业顶端的产品打造标准，以生态环保、技术领先与休闲度假的人文归属为基本理念，将休闲地产在满足基本功能需求的基础上，提升到满足心理需求的高度。

而海南鲁能城休闲地产战略“鲁能环岛休闲圈”的实施打造，则超越了传统意义上以硬件功能为主体休闲地产模式，以高质休闲生活的全方位需求标准，原创RPS休闲地产开发模式（R-Resources 休闲资源整合；P-Products 休闲产品开发；S-Services 全程休闲服务），将硬件（度假目的地、景观环境、建筑产品）与软件（365°环岛休闲服务）同步升级，完美演绎比肩国际水准的鲁能环岛休闲圈。

每一个项目，都是一个休闲度假目的地

对许多开发商来说，拿到资源不错的一块地，就可以直接建房产卖房，短、平、快地获取利润。而作为中国休闲地产专家，海南鲁能城要做到的，是在深度和广度上，让资源的价值和潜力得到全面充分的开发和释放，以旅游度假为功能，以休闲生活为目的，让每一个项目，都成为休闲度假的目的地。

不论是三亚湾新城的游艇会、GOLF、美丽城，还是海蓝福源项目的永庆寺文化旅游区及更多高端休闲度假产品，或者海蓝椰风的大型主题生态文化公园，都已经或即将成为海南环岛休闲不可错过的目的地。

作为“海南区域改造的开拓者”和“城市发展的助推者”，海南鲁能城置业有限公司在环岛开发的同时，始终站在运营城市的视野高度，以一个项目为起点，延伸影响整个区域的开发，继而改变一个区域、一个城市的面貌，推动海南休闲度假生活的加速成型。

环岛休闲，像候鸟一样畅行的海生活

一个划时代的休闲生活圈，横空出世。海南鲁能城，以多种稀世滨海资源的整合叠加，以横跨各种品类的多元化建筑产品，以关注全程休闲需求的专业服务体系，倾力打造一个领秀海南、比肩世界的海上休闲理想国——鲁能环岛休闲圈。只要拨打鲁能“客服热线”电话，即可像候鸟一样，随心畅享全方位的高品质环岛休闲生活。

鲁能·三亚湾新城，6.8平方公里滨海度假王国，涵盖时尚娱乐休闲中心——美丽城片区、城市GOLF果岭——GOLF绿地社区、国际顶级别墅住区——游艇会港湾社区。

鲁能·海蓝椰风，世界东海岸的一线滨海高端别墅群。独享东海岸龙头位置，收纳1300米一线原生态海岸资源，以2000亩高端版图，鼎力打造一个顶级亲海度假复合社区。

鲁能·海蓝福源，海口西海岸11平方公里滨海蓝图，稀世半岛城邦，内外双海环拥，力创东方人文休闲第一盘。

鲁能·山海天，三亚大东海领海观邸，福寿养生休闲大宅，五星酒店滨海豪宅群即将全面升级。

海南鲁能客服通，诠释高质休闲生活的深度内涵

“365°环岛休闲服务”，缔造海南鲁能城特1号产品。海南鲁能城带给客户的，是以客户全面休闲生活需求为源头，着眼于客户环岛休闲、度假、养生生活方式的全方位需求，提供横跨吃、住、行、游、娱、购各个休闲生活领域，链接售前、售中、售后各个休闲置业环节的“365°环岛休闲服务”：●机场贵宾服务——客户来岛，离岛分设特享接送服务；●置业顾问服务——客户购买海南鲁能城产品售前、售中服务；●物业管理服务——海南鲁能城成交客户永久售后服务；●环岛休闲服务——客户环岛休闲顾问及权益支持服务；●全面资讯服务——客户居家生活的全面资讯顾问服务；●联盟商家服务——客户在岛消费的各种联盟商家特权。

海南鲁能“客服通”服务产品，使休闲地产开发步入从前所未有的高级阶段，是高质休闲需求的全面解决方案。

随着海南鲁能城置业有限公司的成立，“400-8888-023”海南鲁能“客服通”客户服务平台也即将开通，该平台将会全天候7*24小时不间断服务，无论您身处何方，一个电话，即可获得海南鲁能全方位高附加值休闲服务。该热线服务平台预计首期投入近二十万元，通过各种国际顶级的通讯设备和服务平台为您提供周全的人工咨询服务和语音导航服务。

与此同时，还可以访问即将建立的海南鲁能城网站，通过该站“客户服务”界面留言，或通过向hnluneng@126.com.cn发送邮件，向自动传真号码0898-88695116发送传真等多种方式咨询信息或提出建议，海南鲁能将保证将在第一时间为您解答各种问题。

置业理财 月收入八千元家庭如何购房买车

陈先生做公务员。目前税后综合收入约5500元，公积金1450元/月，过节约费+其他补助大概6000元/年；妻子在某医院工作，目前税后收入是3000元，无公积金，两年合同期满后一次性获得5000元。两人都只有基本的社保医保。目前租房生活。家庭资产情况：目前无房产，定存8万元（7月到期），活期3.5万元，股票+基金市值1万元，其他实业2万元（已2年，可能亏损），公积金余额4万元，住房货币化补贴3.4万元，家庭无负债。支出：生活费+房租总共约2500元/月，每年给双方老人的费用在3000元左右。

理财需求：

- 1、明年年底前买一套二手房，约65万元，准备贷款公积金30万元+商业10万元，时间15年；
- 2、今年有孩子计划，需要为孩子积累教育金；
- 3、妻子打算2011年6月到省级医院进修学习半年，需要一笔资金大概6500元，进修期间无工资收入；
- 4、7年后，买一辆价值10万元左右的车；
- 5、10年后与哥哥一同赡养父母，未给父母购买相关保险（父母无退休金，目前在老家生活），希望现在就开始准备资金；
- 6、准备给妻子提前做养老计划；
- 7、15年后准备购买第二套房产，面积130—150平方米。请问他们应该如何通过保险和其他理财方式来实现目标？

方案1

家庭支柱可灵活购买万能险

家庭需求分析
通过对该读者家庭财务状况进行

简单计算，可以得知先生的年收入7.2万元，妻子3.6万元，家庭总收入10.8万元/年；每月平均支出2750元，一年需支出3.3万元。由此可得知每年结余为7.5万元，即使需预留一部分钱作为流动开支，但鉴于第四年度开始妻子进修后回来工作，月工资应该不会低于之前的3000元/月，这样，家庭年度结余款仍不会低于6万元。

理财建议

购房首付25万元中，目前夫妇俩只能拿出19.9万元资金，还差5.1万元，建议可用夫妻俩首年年度结余款6.9万元准备出这笔钱。剩余1.8万元可用于生育计划及偿付次年度家庭开支增加的房贷月供。

夫妻俩第二年度结余需用来准备妻子的进修费用3.9万元及进修期间的工资损失额1.8万元，再加上养育宝宝的费用，第二、三年的家庭节余暂且不计。

第四年度起，假定仍如之前每年节余储蓄7万元，再加投资理财，可逐步实现其他目标。夫妻俩可以通过投资理财专家的指导做一些股票和基金的投资，扩大家庭的收入来源和数额。上述计划基于一个前提，就是夫妻俩的收入持续不断，尤其是工作及收入稳定且收入较多的先生。基于此，该家庭必须做好人生及家庭财务风险保障规划。

方案2

可定投年金返还型保险

家庭需求分析

家庭需求分析。根据该读者所提供的资料可以看出，身为一名公务员的他目前事业发展正处于上升阶段，虽然家庭收入属一般的工薪家庭，但家庭的现

